

MANAGEMENT

MANAGEMENT DE PROXIMITÉ

Voie d'accès

☒ Formation continue

Éligible au CPF

☐ Oui

☒ Non

PUBLIC

- Managers de proximité

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis n'est nécessaire

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Entrée possible en fonction de la demande
- Effectif minimum de 4 personnes et 8 personnes maximum
- Inscription possible toute l'année selon le calendrier en cours

OBJECTIFS

- Utiliser tous les outils de communication et de prise de décision d'un manager opérationnel
- Renforcer votre pouvoir de persuasion
- Développer des comportements de coopération
- Négocier et vaincre les résistances
- Anticiper les situations difficiles

DURÉE

- 2 journées : 14 heures

TARIFS

- **Tarif inter** : 650€ net de taxe par personne
- **Tarif intra** : nous consulter

MÉTHODES & MOYENS MOBILISÉS

Cette formation est animée par un consultant formateur spécialisé en Management et Gestion d'équipe.

- Méthodes transmissives et interrogatives
- Alternance de contenus théoriques et méthodologiques, échange d'expériences
- Etudes de cas, mises en situation
- Exercices d'application à partir de situations propres aux participants

Contact

FORMATION CONTINUE
fc.ccivf@campus120.cci.fr
05 49 37 44 68

Lieux de formation

Site de Poitiers

CCI de la Vienne - Campus 120
120 rue du Porteau
86000 Poitiers

Site de Montmorillon

Immeuble Eco espace
70 rue de la Concise
86500 Montmorillon

Site de Loudun

Espace formation
1 avenue de la Coopération
86200 Loudun

PROGRAMME & CONTENU

I- Les bases et les incontournables du management de proximité

- Se positionner par rapport à ses collègues et par rapport à l'organisation globale de l'entreprise
- Assumer son rôle de manager de proximité
- Intégrer l'environnement de travail dans sa mission
- Adopter la posture appropriée du manager

II- La communication du manager de proximité

- Savoir communiquer et faire passer des messages
- Savoir mettre en œuvre les outils de communication adaptés
- Adapter sa communication en fonction des interlocuteurs
- Les niveaux de langage

III- Fixer des objectifs

- Pourquoi fixer des objectifs?
- Définir et cadrer correctement un objectif
- Communiquer sur les objectifs
- Suivre la mise en œuvre des actions associées

IV- Développer son leadership et sa légitimité

- Lien entre management de proximité et leadership
- Identifier ses axes de développement en leadership

V- Gestion des tensions et des conflits en tant que leader

- Créer un climat motivant : reconnaissance, valorisation et communication positive
- Repérer les signaux faibles et désamorcer les tensions avant qu'elles n'explorent
- Appliquer la CNV (Communication Non Violente) pour désamorcer les conflits
- Cas pratique : Conduire un entretien avec un collaborateur en situation difficile
- Savoir fixer des limites et recadrer avec bienveillance et fermeté

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle de la progression et du développement des connaissances et des compétences acquises conformément aux objectifs visés tout au long de la formation.
- Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur. Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.
- Délivrance d'une attestation de formation.



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap. Pour connaître la faisabilité de votre projet de formation, contactez directement notre référent handicap :

referent-handicap@campus120.cci.fr

- Une expérience de +45ans dans la formation et un réseau riche de +1000 entreprises partenaires
- Un accompagnement dans vos recherches d'entreprises
- Des salles de cours équipées selon les spécialités : laboratoire, cuisine, restaurant, bar, boutique...
- Un site convivial de 6 hectares, avec parking, gymnase, hébergement, restauration

